
Approche transdisciplinaire de la délibération (1)

Communication et délibération

Interdisciplinary Approaches of Deliberation (1). Communication and Deliberation

Sylvain Gallais



Édition électronique

URL : <http://journals.openedition.org/questionsdecommunication/5659>

DOI : 10.4000/questionsdecommunication.5659

ISSN : 2259-8901

Éditeur

Presses universitaires de Lorraine

Édition imprimée

Date de publication : 30 juin 2005

Pagination : 293-308

ISBN : 978-2-86480-859-6

ISSN : 1633-5961

Référence électronique

Sylvain Gallais, « Approche transdisciplinaire de la délibération (1) », *Questions de communication* [En ligne], 7 | 2005, mis en ligne le 23 mai 2012, consulté le 19 avril 2019. URL : <http://journals.openedition.org/questionsdecommunication/5659> ; DOI : 10.4000/questionsdecommunication.5659

> NOTES DE RECHERCHE

SYLVAIN GALLAIS

Centre d'étude du débat public
Université François-Rabelais, Tours
Arizona State University
sylvain.gallais@asu.edu

APPROCHE TRANSDISCIPLINAIRE DE LA DÉLIBÉRATION (1). COMMUNICATION ET DÉLIBÉRATION

Résumé. — Nous proposons de réunir en une première approche ce que les sciences de l'information et de la communication et la science économique néo-institutionnaliste contemporaine nous offrent comme outils de décryptage des expériences de délibération dans un petit groupe. Dans la partie I (« Communication et délibération ») sont analysés la dynamique de la délibération, le rôle qu'y joue la culture, les outils que sont signes et raison, et la production de sens. La partie II (« L'économie de la délibération »), considérant que la délibération est un processus d'échanges, fait appel aux écoles néo-institutionnalistes en analysant les relations entre les institutions, la culture, les coûts de transaction, l'information et l'apparition de l'échange. Le groupe délibératif est doté d'une culture qui, de même que le groupe social, à la fois suscite et est produite par les échanges. Communiquer étant mettre ou être en commun, la délibération est plus productive de sens quand le groupe est culturellement localement circonscrit, car les coûts de transaction y sont moindres.

Mots clés. — Délibération, communication, néo-institutionnalisme, information, coûts de transaction.

Nous proposons de réunir en une même réflexion et en une première approche ce que nous avons pu apprendre des expériences observées et rapportées de processus délibératifs danois, américains, français, anglais, dans le cadre des activités du Centre d'étude du débat public (CEDP), ce que les sciences de l'information et de la communication (SIC) offrent comme outils de décryptage de telles expériences et ce que la science économique néo-institutionnaliste contemporaine propose comme vision inhabituelle. Le renouveau de l'intérêt porté aux processus délibératifs a pu être expliqué par la complexité accrue de notre monde (Morin, 1994), par la prolifération des situations conflictuelles dues à l'anonymat (absence d'identification ou clash d'identités), par le fossé creusé entre décideurs publics et citoyens, par la nette distanciation entre scientifiques et profanes, et, surtout, par la volonté de spécialistes des sciences sociales de repenser et réactiver la participation du plus grand nombre de gens à la décision publique (Kettering Foundation, 1995 ; Putnam, 1996)¹. Le monde selon les chercheurs fut alors divisé en trois : les politiques, qui décident ; les scientifiques, qui savent ; les citoyens et gens ordinaires, qui subissent ou refusent². Cette vision fit naître nombre de questions de la part de ces mêmes chercheurs en SIC, en sciences politiques³, en sciences économiques ou en sociologie. Un terme commun revint souvent dans leurs propos : information. Quelle qu'en soit la nature, il a fallu lui supposer un traitement et un objet. En fait, ce qui oppose l'homme ordinaire au politicien, c'est le pouvoir de décider et non l'information ou la connaissance. Cela se résout simplement en démocratie délibérative, à l'aide de panels délibératifs facilités⁴ – petits groupes d'une quinzaine de personnes dites profanes ou non-experts. Ce qui oppose le profane à l'expert, dit-on, c'est l'accès à l'information, c'est ce que dit savoir celui-ci qu'ignore celui-là. Ce qui sépare les hommes ordinaires entre eux, c'est la non-connaissance de leur prochain tout autant que la fragmentation popularisée de la science ou la pure ignorance que comble l'idéologie. Question d'information ? Avant tout, répondirent les chercheurs : question de communication. Ainsi l'utilisation de ces mots et les approches se sont-elles multipliées et diversifiées.

¹ En 2000, 30 % des électeurs français inscrits ont participé au référendum sur le quinquennat ; en 2002, 54 % des électeurs ont participé aux trois scrutins (*INSEE Première*, 2003). La participation aux élections fédérales canadiennes tombe progressivement (75 % en 1998, 61 % en 2000... Commission du Droit du Canada, 2004).

² A. O. Hirschman (1970) présente quelque peu différemment ces deux choix.

³ Les processus délibératifs sont davantage utilisés et analysés par les sciences politiques aux États-Unis qu'en France, car ils y sont avant tout l'œuvre des associations et autres communautés, bien que L. Blondiaux (2001) y voit surtout un instrument de légitimation.

⁴ Pour la définition de la facilitation, voir R. M. Schwartz (1994), J. Gastil (1993) ; voir aussi J. E. Tropman (1996), M. D. Doyle et D. Straus (1993).

Dans une première partie (« Communication et délibération »), nous rassemblons quelques enseignements des SIC tels que la pluridisciplinarité d'équipes de chercheurs (comme par exemple ceux du CEDP) leur a permis de les percevoir et tels qu'il est possible d'associer les SIC à la science économique néo-institutionnelle contemporaine. Ensuite, nous étudierons comment cette dernière analyse les conditions de l'échange dans un groupe humain doté d'institutions (« L'économie de la délibération », à paraître dans *Questions de communication*, 8, 2005). Ici, il n'est pas question de relater les parcours – certes passionnants – des équipes de recherche⁵. Nous nous intéresserons principalement au processus délibératif au sein d'un panel profane composé de gens ordinaires ou non-experts sur le sujet mis en délibération. Nous laissons de côté les questions concernant le rapport des participants à l'information scientifique ou technique, avant ou pendant le processus⁶. Cependant, certains éléments épistémologiques devront être précisés dans chaque partie, comme, par exemple, les sens à donner à des termes tels que signes ou coût de transaction.

Les informations

Toute question comporte une dimension réelle que décrit la science du moment. Conçue comme un stock de connaissances – certes évolutif –, l'information scientifique fonctionne en différé. Elle est fournie par l'expert⁷, parfois baptisé témoin⁸ dans certains processus délibératifs. L'information provenant de l'expert se heurte à la grille simplificatrice des catégories conceptuelles du monde profane, ainsi qu'aux *a priori* et désinformations. Les champs récepteurs du panel ne sont pas vierges. D'un autre côté, toute connaissance est fragmentaire. Pour simplifier, supposons que soit résolue ou ignorée la question de la neutralité des informations scientifiques et

⁵ B. Castagna (2000 : 9-13, 2005a, 2005b) présente le parcours des deux équipes qu'il a dirigées.

⁶ Cette position exprime simplement la volonté de délimiter le champ du présent travail. À l'opposé, chez F. Fischer (2000, 2003), il s'agit d'une pure hypothèse de recherche, selon laquelle la raison non scientifique peut, en quelque sorte, ignorer la raison scientifique.

⁷ O. Lügt (2000) propose une définition inclusive du terme expert.

⁸ Par exemple, dans la méthode du *Citizens Jury*. Experts, spécialistes, scientifiques ou techniciens sont appelés à la barre par le panel délibératif comme témoins des connaissances et raisons scientifiques ou techniques. C'est une méthode très employée outre-Atlantique, selon laquelle le panel délibératif, un petit groupe (une quinzaine) de personnes profanes en la matière débattue, est tenu de répondre à une ou plusieurs questions sur un problème de choix publics (scientifique, électoral, d'aménagement...). Pour ce faire, le groupe s'informe des données qu'il juge nécessaires auprès de ces témoins (voir *Cahiers de L'Éricost*, 2000).

techniques ainsi fournies au panel délibératif. Une autre dimension surgit, bien plus significative, née de la diversité des individus. Dans le panel délibératif, chaque participant est un inconnu pour les autres. Au-delà des effets de signalement (par exemple, l'apparence), tout un complexe d'informations continues sur et entre les participants va se développer dans des champs récepteurs vierges. L'information interindividuelle fonctionne en temps réel, c'est le direct des signes, images et symboles – la ville est une création continue du social, les médias y participant activement (phénomène de l'identification). Les relations produites au sein d'un petit groupe comme le panel délibératif sont moins nombreuses et moins diversifiées, et les messages plus rapidement décryptables que dans la société dans son ensemble. Mais on ne peut empêcher que les simplifications en catégories conceptuelles viennent les obscurcir. Une dynamique des relations doit alors être mise en œuvre, qu'on appelle aussi processus de la délibération. Ce sera le premier rôle du facilitateur que de veiller à éclairer chacun en ce sens.

La dynamique de la délibération

La dynamique à l'œuvre dans l'établissement des relations ou communications au sein du panel ne va pas de soi. Délibérer suppose d'abord la reconnaissance d'une volonté commune des participants. On peut supposer que le désir de participer traduise une telle volonté. Elle est garantie par la manière dont les participants sont sélectionnés, le groupe constitué étant en fait relativement homogène, eu égard à la culture ou aux moyens d'expression, verbaux ou non, par exemple. L'économie institutionnelle dirait que les participants reconnaissent les règles de comportement des institutions communes dont ils sont familiers.

Ensuite, cela suppose que le groupe délibérant soit réduit, de l'ordre d'une quinzaine de personnes en général. Les économistes affirmeraient que ce nombre permet encore aux institutions procédurales de produire de faibles coûts de transaction – ou de communication – entre les participants. Pour simplifier, le coût de transaction inclut principalement toutes les ressources consacrées à la réalisation de l'échange, sa mise en place et sa conclusion. Nombre de considérations empiriques et théoriques se concluent dans des termes semblables (voir partie II). Le processus de la délibération prend schématiquement l'allure d'un ensemble polymorphe d'échanges d'informations dont l'objet délibéré (intentionnel) est d'arriver à une issue commune : une conclusion, une solution à un problème ou à un conflit, une réponse à une question, une décision... C'est un processus d'échanges d'informations qui se doivent d'être ordonnés, dirigés et déchiffrés, par le truchement, non d'un dictateur, mais de règles procédurales instituées et de principes de facilitation.

Échange : l'informationnel et l'institutionnel

Pour y voir plus clair, il faut préciser les sens du mot échange. L'échange est avant tout communication, ce que remarquait bien John Stuart Mill (1848), en affirmant que le commerce est beaucoup plus qu'un échange de marchandises, c'est aussi un échange de cultures, de messages⁹. Il est tentant de partir du terme de communication, afin de marier les sciences sociales car, en dépit de la jeunesse des SIC, la conceptualisation en est plus riche et prometteuse, alors que les économistes institutionnalistes contemporains se sont surtout penchés sur l'analyse des institutions, des droits – communs et contractuels – et des organisations.

Dans un processus de délibération, les échanges sont de nature informationnelle, dans le marché ce sont des échanges de (faisceaux de) droits institués, communs ou contractuels, des transmissions de prérogatives. Certains économistes ont fait de l'information et de la connaissance des biens publics, ni exclusifs ni divisibles (Arrow, 1962). Mais on ne peut pas échanger ce qui est collectivement indivisible et non soumis au principe de rivalité. En réalité, il ne fait pas de doute que l'information est subjective (opposée à objective) et, par-là, qu'elle possède toutes les caractéristiques d'une prérogative personnelle, à l'instar du droit de propriété, et selon les enseignements des SIC et des institutionnalistes, notamment autrichiens (Lachmann, von Hayek...). L'information est donc bien un échange, et non une variation d'un stock commun de connaissances.

L'établissement d'une relation interindividuelle régie par des règles communes représente le préalable nécessaire commun à tout échange. Il n'y a pas d'échange sans institution préexistante, sans reconnaissance de l'altérité produite par l'institution, sans reconnaissance de droits. Les économistes mettent l'accent sur le fait que lorsque les institutions rendent l'échange plus intéressant, parce que moins coûteux à réaliser (notamment en temps ou en coûts de transaction, voir partie II), il a plus souvent lieu. Ainsi, selon Friedrich A. von Hayek (1973), sans le droit de propriété il n'y aurait pas de marché, pas d'économie, pas d'êtres humains¹⁰. Ici, il est pratique de distinguer entre la relation d'échange et son contenu, entre l'acte lui-même et ce qu'il transmet, soit aussi entre la communication (la voie) et l'information (la voix). Les SIC offrent un vaste champ de réflexions fécondes à partir des termes d'information et de communication. Mais elles disent peu pour ce qui est des institutions déclenchant ou favorisant l'échange. Les sciences économiques sont plus disertes sur ce point ; une constatation conduisant logiquement aux développements suivants : communication et information dans une délibération ; institutionnalisation de l'échange.

⁹ Ce qui renvoie au sens initial du mot commerce, « être de bon commerce ».

¹⁰ J Carbonnier (1955) avait fait de la propriété la plus vieille institution du monde.

L'institution de la communication et l'information dans le processus délibératif

Communiquer, c'est avant tout avoir en commun, mais le monde moderne de la grande société ou de la société ouverte est fragmenté, à l'opposé du monde ancien des petites communautés. Le commun, c'est l'institution. Le terme *institutions*, entendu *lato sensu*, inclut traditions, lois, règles sociales écrites ou non, culture(s)... L'éternel commun, c'est la culture du groupe social, très prégnante selon la vision hayekienne des institutions. Aux yeux des économistes institutionnalistes, une culture est un ensemble de règles procédurales. C'est au sein de la culture que prennent naissance, se forment et sont codifiés les phénomènes de communication. Si la sémiotique est souvent entendue comme transcription de la nature des choses et des gens à la culture, dans un langage d'économiste, la culture est un produit collectif (anonyme, non intentionnel, non coercitif, non épuisable par sa consommation, donc échappant au principe de rivalité), mais une consommation individuelle. La culture est institution, commune, préexistante.

En fait, un économiste pourra se vanter d'une même définition quand il entend « culture » comme production d'une valeur ajoutée. Il n'y a de culture qu'en termes de relations à autrui. De même, les hommes n'ajoutent de la valeur à l'« état de nature » que par les relations d'échanges. La valeur ajoutée – appelée PIB (produit intérieur brut), au niveau national et sur une période donnée – ne naît que dans l'échange. La culture, de même que – plus spécifiquement –, les us et coutumes, vivent (et meurent) des relations interindividuelles. À l'origine, donc, était l'échange, reste l'échange, enfantant les institutions et les institutions le conditionnant. Il est remarquable que l'on ait pu dire qu'une délibération, une résolution de conflit, c'est aussi une culture, une culture produite et à l'œuvre (*Mennonite Conciliation Service*, 1996). Dans le petit groupe délibératif, son émergence participe à la fois de la spontanéité et de l'intention délibérée.

L'information des signes dans le face à face

Dans la communication interindividuelle, l'école de Palo Alto distinguait le contenu et la relation. Pour simplifier, l'ensemble peut être baptisé « métacommunication ». L'aspect « méta » du contenu est plus vaste que la seule information transmise, il inclut les messages cadres préliminaires dont, notamment, le cadre, les enjeux et les règles du jeu. Afin de conserver notre intérêt centré sur la délibération et de ne pas nous enfermer dans la dialectique communication/information, nous

pouvons découvrir une valeur informative dans toute relation en tant que telle, à toute communication en tant qu'acte. Participer, c'est déjà adresser un message. Être physiquement actif, c'est informer, de même que, sur le marché, acheteurs et vendeurs propagent tout un monde d'informations dont ils ignorent d'ailleurs une grande partie, du fait de la subjectivité des récepteurs.

Le face à face d'un processus délibératif est irremplaçable, de par les fonctions visuelles et auditives en direct qui ajoutent autant de signes (posture, langage du corps, intonation... un ensemble d'indices à décrypter) au seul langage verbal. Cela le distingue du forum électronique ou même du sondage délibératif. Dans le groupe délibérant en face à face, certains signes sont porteurs de l'intensité des enjeux et des enfermements individuels. Les enjeux importent plus dans la délibération que dans le débat car, dans la première, ils introduisent une certaine identification communautaire (Rioux, Versavel, 2000 ; Hotier, 1992), et dans le second, ils fournissent le spectacle. Cette identification a souvent été reconnue comme un facteur premier de communication, c'est-à-dire de communauté d'appartenance, et, dès lors, comme moteur du processus. Le sentiment d'appartenance, réelle ou supposée, dissout en outre beaucoup d'obstacles, verbaux comme non verbaux (Hotier, 1992), car les règles du processus délibératif ne précisent que partiellement le cadre ou la sémantique de la relation. Enjeux et règles définissent le symbolique abstrait tel que, entre autres, le vocabulaire utilisable par les participants. En outre, renforçant la communauté qui se construit dans un groupe délibératif de gens pris au hasard, le consensus sur le cadre et l'enjeu commun distingue la délibération du débat, de la bataille d'idées ou de l'opposition politicienne. Dans la délibération, les individus sont mis en relation sur le même mode – ce que nous appellerons règles du jeu –, alors que dans un débat pur chacun tente d'imposer son propre mode, celui qui lui procure un avantage, puisque la victoire est recherchée.

Une délibération consomme du temps. La répétition des relations accomplit l'identification (l'altérité, l'égalité) et ouvre les voies de l'expression d'opinions individuelles en constante mutation. Il est clair qu'il ne faut pas espérer qu'en résulte une grille unique de codification de l'ensemble des signes et langages. En outre, et cela est souhaitable, selon la subdivision peircienne des signes en indices, icônes et symboles, le face à face est un lieu de production d'une foule d'indices qui conditionnent la relation interindividuelle et facilitent – éventuellement – la circulation des informations de toute nature, au même titre que les règles légales conditionnent la production, la circulation et la consommation des biens. Ce que les expérimentateurs rapportent en termes variés.

Dans l'échange interpersonnel physique du face à face, il y a plus. Les signes y fourmillent naturellement entre participants qui en sont les objets premiers. Son monde vécu est complexe et changeant. L'interprétant, c'est-à-dire le sens, la relation entre le signe et l'objet, ne pourrait y être évalué par un tiers – par rapport au sujet de la délibération – que par l'observation des comportements. Cela justifie amplement la présence active et vigilante du facilitateur qui est bien plus qu'un meneur de jeu ou un médiateur. Il est constructeur de sens (*Mennonite Conciliation Service*, 1996) ; ou catalyseur. Mais, et c'est la qualité unique du face à face conduit par un facilitateur expérimenté et bien formé, il permet d'éviter l'emprisonnement des signes individuels dans des stéréotypes – ou images – réducteurs et trompeurs. Il en est de même lors du marchandage dans un souk, comparé à la standardisation des contrats et autres actes marchands rendus possibles par le droit contemporain et devenus nécessaires par la raréfaction (ou l'enchérissement) du temps.

Le face à face est irremplaçable pour une autre raison : la répétition permet d'échapper au piège du symbolisme issu de l'image renvoyée par chacun à chacun – sans toutefois garantir l'absence de l'exclusion informationnelle opérée par la symbolique des signes et images – autre emprisonnement néfaste pour la délibération. En revanche, le rapport de convention avec autrui ou avec les objets, de même que la tentante utilisation des types ou catégories (pourtant simplificateurs et économiquement efficaces) sont sources de moindre liberté, et donc réduisent les chances d'arriver à une issue unique de la délibération, ainsi qu'à édifier l'éventail des alternatives potentielles. Cependant, ce risque est d'autant plus faible que la durée du processus délibératif est longue et permet la répétition, ce qui positionne en permanence les participants sur une courbe d'apprentissage (*learning curve*). Participants et facilitateurs s'ajustent les uns aux autres en continu. À l'opposé, l'échange marchand prend place dans un cadre légal de plus en plus stable et standardisé. Force est de reconnaître qu'il est impossible et, de toute façon, non souhaitable de transposer tels quels les principes de ce type de cadre légal dans un processus délibératif dans lequel règles et facilitation doivent s'adapter (marginale) en continu – ce que souligne souvent encore Ned Crosby, l'inventeur de la méthode des *citizens juries* (*Cahiers de Éricost*, 1997).

Raison, signes, sens

La manifestation et l'interprétation des signes sont vitales pour l'enrichissement de la délibération. La parole y produit beaucoup moins, la symbolique en emplit l'espace et le temps. Ned Crosby (1995, 1996a, 1996b)¹¹, encore, a raison d'insister sur le non-verbal dans la production d'appartenance et de communauté, ce qu'il identifie à de l'empathie (Maître, 2000 ; Gallais, 2000). Dans cette méthode, les organisateurs et facilitateurs conçoivent et interprètent leurs règles dans le but ultime de produire de l'empathie. Elle est supposée jouer le rôle de rempart contre toute tentation de domination entre participants, plus que de voie de communication. Dans ses deux fonctions, l'empathie est facilitée par l'appel à la raison. La symbolique est aussi la sphère de la raison, si centrale à la philosophie objectiviste randienne (Peikoff, 1993). Cependant l'usage de la raison n'ouvre pas les voies de communication déclenchant un processus délibératif. On la rencontre à trois niveaux qu'il faut distinguer : entre participants, avec le facilitateur, et en relation avec le monde extérieur.

La raison

La raison est entendue ici comme valeur de vérité « rattachant fermement l'information au principe de réalité » (Bougnoux, 2001 : 82). Entre participants, rien de raisonné ni de raisonnable ne peut être espéré. On ne peut pas demander au groupe délibératif une attitude scientifique et froide, unique et non contestable, face à la question à résoudre. Il ne peut y avoir non plus de communication interindividuelle idéale, précodée, sans équivoque, où tout concept, tout signe, n'a qu'un sens communément défini. À l'inverse, une régression du symbolique vers l'indiciel exprime ou déclenche le désir d'élargissement du monde relationnel entre participants sur des modes moins formels. Ce qu'il y a de formidable dans la délibération en petit panel, c'est qu'elle est riche de trop de messages, que tout s'y retrouve, que tous les niveaux de communication et tous les signes émergent. Le moins formel y devient nécessité.

Un bon facilitateur saura garder ouvertes les portes utiles. Au niveau de la facilitation de la délibération, l'usage de la raison n'est pas toujours souhaitable. Le facilitateur est piégé au même titre que les participants. Formation et expériences, seules, peuvent en faire un rouage (ou un moteur) efficace du processus. Mais l'usage de la raison doit être flexible

¹¹ La méthode fut créée en 1971.

et adaptable, comme les règles procédurales qu'il fait respecter, « percevoir consiste à interpréter et à adapter sa culture (sa clôture) au monde de l'autre » (Bougnoux, 2001 : 55). Ce qui vaut pour les participants vaut aussi pour lui.

Le troisième niveau de la raison se situe à l'extérieur de la délibération. Ce sont les apports supposés objectifs de la raison scientifique et technique, par exemple, employables en support des volontés politiques des décideurs. Le recours à la justification scientifique et l'usage du pouvoir décisionnel ne participent pas davantage d'une « raison qu'on a pu croire innée et la même pour tous ». Cependant, puisque tout et n'importe quoi n'est pas possible – ou durablement possible – force est d'introduire à ce niveau opérationnel ce que les économistes appellent des contraintes, là où la réalité brise le rêve. À un degré plus élevé de contraintes, le rationnel peut s'imposer au raisonnable (McCarthy, 1994 : 44-63). Albert O gien le pose brutalement en reprenant le terme de « légitimités rivales ». Il en arrive à se persuader « qu'entre délibération et expertise, rien n'est possible » car tout n'est que « points de vue de non-experts, c'est-à-dire la pure opinion, la défense radicale de l'argument déraisonnable qui, pour se développer, doit [nier] les faits objectifs » (O gien, 1993 : 261). À ce niveau, confessons que la raison du plus fort est toujours la meilleure.

Les signes et la construction de sens

Si nous nous détournons du leurre de la raison (Fischer, 2000, 2003), nous refusons la vision d'un monde unique, légitimé par la science ou par le pouvoir de la force. Dès lors, le monde décrit comme celui des signes est un monde *a priori* infiniment diversifié de trompeuse liberté. Les participants à la délibération en font ce qu'ils veulent – heureusement et malheureusement, pour la suite de la délibération. Il est clair que l'opposition habermassienne de la raison et de l'agir communicationnels (Habermas, 1985, 1991) pose ici le problème concret de la stratégie de communication. C'est à ce point que le facilitateur et les règles procédurales entrent en jeu ; utilisant les principes justifiant la procédure (Gastil, 1993 ; Schwartz, 1994), il jonglera avec les signes, tels qu'il peut supposer qu'ils sont perçus par les uns et les autres, afin de conserver ouvertes toutes ces portes mais de veiller sans cesse à recentrer l'information véhiculée sur l'objet final de la délibération (une conclusion, une réponse, ou une décision). Sa tâche l'amènera aussi à ne pas respecter trop strictement les règles procédurales, en particulier pour ne pas laisser se développer des attitudes stratégiques toujours tentantes chez les participants, attitudes qu'aucune procédure ne peut empêcher (l'érosion des institutions, déjà évoquée par Alexis de Tocqueville !).

Entrons à nouveau dans l'enseignement des SIC. Sans aller plus loin dans la problématique habermassienne, il est utile de rappeler que, dans un processus délibératif, la communication est monovalente, uniquement orientée. Elle est action qui construit en continu l'espace interindividuel, tel que le veut le principe de l'agir communicationnel : elle met en relation le sujet avec le sujet (couple pragmatique, vécu). En cela, elle peut être opposée à la communication scientifique qui informe le panel délibératif, bien que la présence physique et vivante d'experts rétablisse une relation (le couple technique) sujet à sujet, plutôt que sujet à objet (Laügt, 2000a ; Cahiers de Jéris, 2000). Dans la délibération, les relations sont circulaires ou réflexives, ce qui permet d'exclure l'instrumentation de la scène, mais elles sont aussi, par définition, comme nous l'enseignent les SIC, parfaitement aléatoires. D'une certaine manière, les scientifiques et autres techniciens sont là pour rappeler à l'ordre (naturel des choses).

En conséquence, les règles procédurales de la délibération seront peu nombreuses et essentiellement enfantées par le temps de l'expérience. Ce point sera à nouveau examiné (partie II), mais il évoque déjà le pragmatisme anglo-saxon et les approches positives des économistes neo-institutionnels. Il est très intéressant de constater combien ce pragmatisme est à l'œuvre au sein de la société civile, dans la vie associative nord-américaine (*community life* aux États-Unis, au Canada – surtout au Québec), et qu'on y pratique abondamment prévention, résolution de conflit, participation et délibération, ce qu'on y appelle le *grassroots* et son implication politique, le *bottom-up*. Il n'est pas étonnant que l'on prenne exemple, ici ou là, sur la société québécoise (Labbé, Recasens, 2004 : 16). Tout à fait à l'opposé de cette attitude, des offreurs de données scientifiques se sont multipliés, telles que les boutiques de la science, par exemple, en France ou aux Pays-Bas.

Si nous acceptons la conclusion d'Albert Ogien, devons-nous aller jusqu'à idolâtrer la science ? Quel impérialisme désirons-nous accepter, celui de la science supposée unique et infaillible ou celui de nos semblables, de nature parfaitement aléatoire ? Se référer à et se reposer sur des boutiques de la science ferait bien l'économie des processus délibératifs et du temps, des délais qu'ils impliquent. Si un processus délibératif s'inscrit dans la durée, c'est que la répétition des relations y façonne tout un complexe relationnel, grandissant et mouvant. Dans cette répétition se crée un système sémiotique fait des signaux personnels progressivement décodés, avec l'aide du facilitateur. Sa perception, son expérience font que le degré d'entropie diminue et le chaos initial fait place à un sens qu'il tente de rendre visible à tous. Malheureusement, très grande est la diversité des voies de communication, des canaux suivis par l'information de toute nature (les

canaux de l'échange et de la signification) qui complètent les outils logico-langagiers. Selon Charles Peirce (1978), même les objets tangibles et évidents sont des signes, même l'aspect physique des participants. Les relations qui s'établissent entre les experts et autres témoins, d'une part, et le groupe délibératif, de l'autre, peuvent faire l'objet de réflexions du même ordre (Läugt, 2001). D'ailleurs, de nombreux observateurs ont mis en garde contre l'impérialisme potentiel de ce type d'expertise (Fischer, 2000, 2003 ; Heikkilä, Kunelius, 2002) : « Dans la délibération, l'expert n'a aucune situation privilégiée. Tous les participants sont des experts en ce sens que le problème commun les concerne dans leur vie de tous les jours. Donc, les opinions et savoirs exprimés dans une délibération traduisent les expériences des participants » (Heikkilä, Kunelius, 2002). Le problème est le même quand un participant se découvre être plus informé que les autres. Toutefois, il s'est parfois avéré plus économique de traiter l'information extérieure de façon scientifique, comme une base de données objectivée, quand le temps du processus délibératif était trop court¹².

De même que la résultante sociale de milliards de décisions quotidiennes est parfaitement imprévisible, et que cette incertitude fait la richesse de notre vie sociale¹³, de même le résultat d'une délibération ne peut être connu à l'avance – sinon à quoi bon délibérer ? La délibération s'oppose à la science quand celle-ci est appelée au secours d'une objectivité fuyante. De même, pour la science économique non néo-classique, un objet ne possède en soit aucune valeur objective, mais fait l'objet d'une évaluation subjective individuelle ; selon Charles S. Peirce, le signe n'est pas un message émis mais la valeur que le récepteur attribue à l'objet. Les signes s'interprètent en fonction d'une base de données plus ou moins commune, faite des éléments culturels communs et du vécu individuel. Décoder un signe implique, encore selon Charles Peirce, d'y reconnaître du déjà connu. Parallèlement, selon l'objectivisme randien (Peikoff, 1993), la définition d'un concept ne peut se faire qu'à l'aide d'autres concepts – chaînes sans fin ni commencement. Il serait tentant d'affirmer que les sens et définitions des mots sont uniques, communs, les mêmes pour chacun de nous, comme le suggère la philosophie objectiviste. Bien qu'ils ne soient généralement guère éloignés les uns des autres, les sens individuels de ces concepts sont très variés car les êtres humains ne sont pas des clones et la polysémie des signes est peut-être même plus vaste encore que celle des mots. Quoi

¹² À l'inverse, les « Rencontres délibératives » créées à l'initiative du CEDP, sous la conduite de B. Castagna (2003a), ont pour objet d'étudier le comportement des experts face à un panel de profanes, dont la délibération interagit avec lesdits experts.

¹³ Incertitude et richesse mises en évidence, par exemple, par les économistes de l'école autrichienne contemporaine.

qu'il en soit, un groupe délibératif ne peut être choisi parfaitement au hasard, au risque de trop grandes divergences de sens entre les individus face à un même message, venant d'un participant ou d'un expert extérieur. De telles divergences sont d'ailleurs souvent à l'origine des débats spectaculaires ou sans issue claire, divergences voulues auxquelles s'ajoute l'aspect partiel et partiel des informations individuelles déclenchant la bataille. Quoi qu'il en soit, il faut accepter le résultat aléatoire de la délibération. L'apparente entropie qui y croît y cache une vérité auto-organisée, celle d'une petite société humaine.

Le facilitateur, constructeur de sens, façonne donc les matériaux de cet édifice. Il doit rendre visibles à la fois les sens multiples des relations interindividuelles et ceux issus de l'objet que représente la question en délibération, et le contexte scientifique et technique de celui-ci (le politique est parfois inclus dans le contexte technique, car il peut y avoir eu décision préalable – exemple du nouvel aéroport parisien). Il aide finalement à formuler les conclusions du groupe, pour la forme et non le contenu. Il traduit verbalement tous ces signaux et informations.

Conclusion

La proposition la plus intéressante qui résulte de ce qui précède met clairement l'accent sur la subjectivité (terme économique) des échanges, des informations interindividuelles qui constituent en fait l'essence même de la délibération. La culture et le vécu des participants – notamment – leur confèrent une originalité distinctive que les SIC peuvent aider à déchiffrer dans ses manifestations. Les chercheurs français qui se posaient des questions sur l'universalité des expériences délibératives européennes et américaines se doutaient bien de leur spécificité. Michel Perrot (1997 : 55-62) l'avait plus que suggéré dans un article faisant suite à une présentation de leur méthode par le *Danish Board of Technology*. Cela ne fait que confirmer les travaux commencés dès l'après-guerre par la recherche en communication interculturelle (*intercultural communication research*), qui révèle les barrières posées dans les échanges entre cultures différentes (Hall, 1973). La conceptualisation de l'échange et l'analyse de son contexte sont rendues plus compréhensibles grâce à l'économie néo-institutionnelle (aspect développé dans la partie II), et ce indépendamment de toute imprégnation culturelle – *a priori*.

On ne peut pas imaginer que ce qui est échangé – et donc produit – dans l'espace interindividuel lors d'une délibération soit unique et objectivable. Par exemple, il est difficile de croire que ce que des analystes font de leurs conclusions finalisant des sondages délibératifs

(méthode Fishkin, 1991) soit utilisable au titre de « c'est ce que les gens désirent », « c'est la meilleure solution au problème »... En revanche, toutes les méthodes de délibération, débat, et autres conférences avec panel(s) présentent un intérêt majeur et même essentiel : le cadre de la communication est pré-institué, le groupe délibérant fait l'économie de sa constitution, sa conception, sa mise en place et le respect de son application – quelle qu'en soit la nature, les coûts individuels de communication (ou transaction) sont minimisés. Il y a bien là un dénominateur commun. C'est ce que veut démontrer la science économique contemporaine.

Références

- Arrow K. J, 1962, « Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention », pp. 141-159, in : Lamberton D. M., ed., *Economics of Information and Knowledge*, Harmondsworth, Penguin Books, 1971.
- Blondiaux L., Sintomer Y., 2001, « L'impératif délibératif », *Politix*, 15 (57), pp. 17-35.
- Bounoux D., 2001, *Introduction aux Sciences de la Communication*, Paris, Éd. La Découverte.
- Cahiers de Éricost*, 1997, 1, « Méthodes et Conduites du Débat Public ».
- 2000, 3, « Méthodes et Conduites du Débat Public ».
- Carbonnier J., 1955, *Droit Civil*, T. 2, Thémis, Paris, Presses universitaires de France.
- Castagna B., 2000, « Déplacer les frontières de l'expérience », *Cahiers de Éricost*, 3, pp. 9-13.
- 2005a, « Pour une théorie et une propagation du délibératif : le parcours de recherche du CEDP », in : Castagna B., Gallais S., Ricaud P., Roy P., eds, *Actes du colloque La position délibérative dans le Débat public*, Tours, Presses universitaires François-Rabelais, à paraître.
- 2005b, « Theorizing and Propagating Deliberative Methods : the Trajectory of Research of the CEDP », in : Gallais S., Kresl P. K., eds, *The Deliberative Position in Public debate. Proceedings of the Symposium*, Lewisburg, Bucknell University Press, à paraître.
- Clanché F., 2003, « La participation électorale au printemps 2002 », *INSEE Première*, 877, pp. 1-4.
- Commission du droit du Canada, 2004, *Un vote qui compte : la réforme électorale au Canada*, Ottawa, Commission du droit du Canada.
- Crosby N., 1995, « Citizen Juries : One Solution for Difficult Environmental Questions », pp. 157-174, in : Renn O., Webster T., Wiedemann P., eds, *Fairness and Competence in Citizen Participation : Evaluating Models for Environmental Discourse*, Boston, Kluwer Academic Publishers.
- 1996a, *Creating an Authentic Voice of the People*, Minneapolis, Jefferson Center.
- 1996b, *Trustworthy Democratic Facilitation*, Minneapolis, Jefferson Center.

- Doyle M., Straus D., 1976, *How to make Meetings Work*, New York, Berkley Books, 1993.
- Fischer F., 2000, *Citizens, Experts and the Environment : The Politics of Local Knowledge*, Durham, Duke University Press.
- 2003, *Reframing Public Policy : Discursive Politics and Deliberative Practices*, Oxford, Oxford University Press.
- Fishkin J.S., 1991, *Democracy and Deliberation, New Directions for Democratic Reform*, New Haven, Yale University Press.
- Gallais S., 2000, « Le débat dénaturé », *Cahiers de Éricost*, 2, pp. 43-48.
- Gastil J., 1993, *Democracy in Small Groups. Participation, Decision Making & Communication*, Gabriola Island, New Society Publishers.
- Habermas J., 1985, *Théorie de l'Agir communicationnel*, trad. de l'allemand par J.-M. Ferry, Paris, Fayard, 1987.
- 1991, *De l'éthique de la discussion*, trad. de l'allemand par M. Hunyadi, Paris, Éd. du Cerf, 1992.
- Hall E.T., 1973, *Le Langage silencieux*, trad. de l'américain par J. Mesrie, B. N iceall, Paris, Éd. Le Seuil, 1984.
- Hayek F.A. von, 1973, *Droit, législation et liberté : une nouvelle formulation des principes libéraux de justice et d'économie politique*, trad. de l'anglais par R. Audoin, Paris, Éd. Les Belles Lettres, 1985.
- Heikkilä H., Kunelius R., 1998, *Access, Dialogue, Deliberation : Experimenting with Three Concepts of Journalism Criticism*, *Nordicom Review*, 1, http://www.nordicom.gu.se/reviewcontents/innehall1_98.html.
- Hirschman A. O., 1970, *Défection et prise de parole*, trad. de l'anglais par C. Besseyrias, Paris, Fayard, 1995.
- Hotier H., 1992, « Sentiment ou fierté d'appartenance », *Communication et Organisation*, 1, http://www.montaigne.u-bordeaux.fr/GRECO/Revue/1sentiment_appartenance/fierte_appartenance.html.
- Kettering Foundation, 1995, *Citizens and Politics*, Dayton, Ohio, Harwood Group.
- Labbé C., Recasens O., 2004, « Réformes : quand Raffarin copie le Québec », *Le Point*, 13 mai.
- Laügt O., 2000a, *Discours d'expert et démocratie*, Paris, Éd. L'Harmattan.
- 2000b, « Le glissement progressif du discours des experts », *Cahiers de Éricost*, 3, déc., pp. 41-51.
- 2001, « Risque et médiation de la science », *Communication et Organisation*, 20, pp. 132-142.
- Maître P., 2000, « L'hypothèse de sympathie : une perspective historique », *Économies et Sociétés – Cahiers de l'ISM EA*, 7(30), pp. 39-68.
- McCarthy T., 1994, « Kantian Constructivism and Reconstructivism : Rawls and Habermas in Dialogue », *Ethics*, 105, oct.

- Mennonite Conciliation Service, 1996, *Mediation and Facilitation Training Manual. Foundations and Skills for Constructive Conflict Transformation*, Akron, MCS, 3^e éd.
- Mill J.S., 1848, *Principles of Political Economy*, Harmondsworth, Penguin Books, coll. Penguin Classics, 1970.
- Morin E., 1994, *La complexité humaine*, Paris, Flammarion.
- O'Driscoll G. J., Rizzo M. J., 1985, *The Economics of Time and Ignorance*, New York, Routledge, 1996.
- Ogien A., 1993, « Les formes modernes de l'encadrement du débat public », pp.247-261, in : CRESAL, *Les raisons de l'Action publique. Entre expertise et débat*, Paris, Éd. L'Harmattan.
- Peikoff L., 1993, *Objectivism :The Philosophy of Ayn Rand. The Ayn Rand Library*, New York, Meridian.
- Peirce C. S., 1978, *Écrits sur le signe*, trad. de l'anglais par G. Deledalle, Paris, Éd. Le Seuil.
- Perrot M., 1997, « La dimension interculturelle des conférences de consensus », *Cahiers de Éricost*, 1, pp.55-62.
- Putnam R., 1996, « The Strange Disappearance of Civic America », *The American Prospect*, 7(24), pp.34-48, <http://www.prospect.org/print/V7/24/putnam-r.html>.
- Rioux L.,Versavel C., 2000, « Anatomie des rencontres délibératives », *Cahiers de Éricost*, 3, pp.25-37.
- Tropman J.E., 1996, *Effective Meetings. Improving Group Decision Making*, Londres, Sage Publications.
- Schwartz R. M., 1994, *The Skilled Facilitator*, San Francisco, Jossey-Bass.